

- Furtado, Celso (1984), Rescuing Brasil, Reversing Recession, in: Third World Quarterly, July 1984, Vol. 6, No. 3, S. 604 – 623.
- Giddens, Anthony (1985), Time, Space and Regionalisation, in: Gregory/Urry, S. 265 – 295.
- Girardi, Guilio (1986), Die gegenwärtige Auseinandersetzung um Marxismus, Theologie der Befreiung und „Kirche des Volkes“ (iglesia popular), in: Rottländer, S. 117 – 154.
- Göthner, Karl-Christian (1986), Brasilien in der Welt von heute, (Ost-)Berlin, Dietz.
- Gregory, Derek, Urry, John (Hrsg.), (1985), Social Relations and Spatial Structures, London, Macmillan.
- Hartmann, Günther (1980), Christliche Basisgruppen und ihre befreiende Praxis: Erfahrungen im Nordosten Brasiliens, Mainz, Mathias Grünewald.
- Hirschmann, Albert D. (1984), Getting Ahead Collectively, Oxford, Pergamon Press.
- Lange, Ernst (1984), Einführung, in: Freire (1984), S. 9 – 23.
- Marx, Karl (1984), Marx-Engels-Werke (MEW), (Ost-)Berlin, Dietz.
- Metz, Johann Baptist (1977), Glaube in Geschichte und Gesellschaft, Mainz, Mathias Grünewald.
- Nohlen, Dieter (1982), Struktur und Entwicklungsprobleme Lateinamerikas, in: Nohlen/Nuscheler, Handbuch der Dritten Welt, Band 2: Lateinamerika, Hamburg, Hoffmann & Campe, S. 11 – 54.
- Nohlen, Dieter (1982), Länderübergreifende Statistiken, in: Nohlen/Nuscheler, Handbuch der Dritten Welt, Band 2: Lateinamerika, Hamburg, Hoffmann & Campe, S. 67 – 80.
- O'Donnell, Guillermo (1987), Brazil: What future for debtors' cartel, in: Third World Quarterly, October 1987, Vol. 9, No. 4, S. 1157 – 1166.
- Orientierung (div. Jg.), Katholische Blätter für weltanschauliche Information, Zürich.
- Rottländer, Peter (Hrsg.) (1986), Theologie der Befreiung und Marxismus, Münster, Edition Libération.
- Sayer, Andrew (1985), The Difference that Space Makes, in: Gregory/Urry, S. 49 – 65.
- Senghaas, Dieter (1980), Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik: Plädoyer für Dissoziation, Frankfurt, Suhrkamp.
- Sölle, Dorothee (1986), Die Hinreise: Zur religiösen Erfahrung. Texte und Überlegungen, Stuttgart, Kreuz Verlag.
- Süss, Günther Paulo (1978), Volkskatholizismus in Brasilien, Mainz, Mathias Grünewald.
- Süss, Günther Paulo (1985), Theologie angesichts ethnischer Vielfalt, in: Orientierung, 49. Jg., S. 229 – 232 und 241 – 245.
- Thrift, Nigel (1983), On the determination of social action in space and time, in: Environment and Planning D.: Society and Space, Vol. 1, March, S. 23 – 57.
- Thrift, Nigel (1985), Flies and Germs: A Geography of Knowledge, in: Gregory/Urry, S. 366 – 403.
- Urry, John (1985), Social Relations, Space and Time, in: Gregory/Urry, S. 20 – 48.
- Venez, Hermann-Josef, Vorgrimmler, Herbert (Hrsg.) (o.J.), Das Lehramt der Kirche und der Schrei der Armen, Freiburg (Schweiz), Exodus.
- Walker, Richard (1985), Class, Division of Labour and Employment in Space, in: Gregory/Urry, S. 164 – 189.
- Wöhlcke, Manfred (1981), Abhängige Industrialisierung und sozialer Wandel: Der Fall Brasilien, München, Fink.
- Zenk, Günter (1982), Brasilien, in: Nohlen/Nuscheler, Handbuch der Dritten Welt, Band 2: Lateinamerika, Hamburg, Hoffmann & Campe, S. 139 – 176.

Andreas Novy, A-1180 Wien, Gentzgasse 14/10/2

Andreas Schedler

UNTER DEM DRUCK DER SCHULDENKRISE

Die debt-to-equity swaps in der Hotelindustrie Mexikos

Den Ausgangspunkt dieses Artikels bildete gewissermaßen eine Sensationsmeldung: der ausländische Kapitalstock in der mexikanischen Hotelindustrie verzehnfachte sich innerhalb eines Jahres, von Mai 1986 bis Mai 1987, durch Umwandlung von Auslandsschulden in Auslandsdirektinvestitionen, durch sogenannte debt-to-equity swaps. Das Swap-Programm war im Jahr 1985 von der mexikanischen Regierung im Rahmen ihrer dritten Runde von Umschuldungsverhandlungen nach 1982 mit dem Internationalen Währungsfonds (IWF) vereinbart worden. Es war (gleich hinter der Automobilindustrie) der Hotelsektor, in dem die swaps von den transnationalen Investoren am begeistertsten angenommen wurden. Im folgenden soll es nun nicht darum gehen, diesen Transnationalisierungsschub im Gefolge der Schuldenkrise binär schematisiert – gut oder schlecht – zu beurteilen. Es soll vielmehr eine differenzierte, Widersprüche auslotende – trotzdem fragmentarische – „Gesamteinschätzung“ der Bedingungen und Auswirkungen der Hotel-swaps versucht werden. Einer solchen Einschätzung vorausgesetzt sind die Kontexte, in die sich die neuen ausländischen Direktinvestitionen einschreiben, und die in den ersten Abschnitten skizziert werden sollen: Die Abschnitte 1 und 3 behandeln die neue mexikanische Öffnungspolitik gegenüber dem ausländischen Kapital – als Ausdruck einer insgesamt unter dem Trauma der Schuldenkrise im Vergleich zu den 70er Jahren gewandelten Haltung der Regierungen in der Peripherie, die heute FDI als Alternative zu ausländischer Verschuldung willkommen heißen. In den Abschnitten 4 und 5 geht es um die mexikanische Tourismusentwicklung und die Beteiligung von FDI bzw. transnationalen Unternehmen daran.

1. Die Regulierung von ausländischen Direktinvestitionen in peripheren Ländern in den 70er Jahren

In den späten 60er und frühen 70er Jahren waren die meisten der peripheren Regierungen auf rhetorisch kämpferische Weise darum bemüht, den nationalen ökonomischen Nutzen aus den innerhalb ihres Staatsgebiets getätigten Auslandsdirektinvestitionen (Foreign Direct Investment – FDI) zu erhöhen sowie einen gewissen Grad an politischer Kontrolle über deren Hauptträger, die transnationalen Unternehmen (TNU), zu etablieren. Legistisch schlugen sich diese skeptisch-defensiven Haltungen gegenüber TNU in den zahlreichen „Systemen nationaler Einkommenskontrolle“ (Salehizadeh 1983) nieder. Diese nationalen Verhaltenskodizes für transnationale Unternehmen enthielten neben deklarativen Grundsätzen über die von den TNU geforderte Respektierung nationalstaatlicher Souveränität und Ent-

wicklungsprogrammatik zumeist recht konkrete Bestimmungen, im wesentlichen: Kapitalanteilsbeschränkungen, Auflagen betreffend Gewinnrückführungen, Importanteile und Exportquoten, Anreizsysteme zur Allokation der Investitionen in als prioritär definierten Wirtschaftsbereichen und geographischen Regionen sowie schließlich Regelungen über die Arbeitsplätze in Betrieben mit FDI (Inländeranteile, Ausbildungsvorschriften) (Salehizadeh 1983; Seiman 1985; für Mexiko siehe etwa Ojeda 1976, S. 67 – 76). Die im Rahmen der Debatte um eine Neue Weltwirtschaftsordnung formulierten Forderungen nach einem ähnlich gerichteten internationalen Verhaltenskodex für TNU mündeten im Jahr 1977 in Verhandlungen, die im Schoß der UN-Kommission für Transnationale Unternehmen bis dato andauern und auf Drängen der Industrieländer hin auch einen „ergänzenden“ Kodex für Gastgeberstaaten zum Inhalt haben (vgl. UNCTC 1986) – was einen Grundzug dieses Verrechtlichungsschubes überhaupt andeutet: alle diese TNU/FDI betreffenden Gesetze bewegten sich in der Ambivalenz zwischen restriktiver Regulierung und Erhöhung der Rechtssicherheit für die ausländischen Investitionen.

Mit einigem Recht können die Auseinandersetzungen um eine rechtliche, d.h. politische Regulierung transnationaler Unternehmenstätigkeiten als Momente eines „Verteilungskampfes der Privilegierten“ (Raffer 1981) interpretiert werden (so Seidman 1985, S. 642 ff.). Die Gesetze zur Regulierung ausländischer Investitionen konnten jedoch in den peripheren Ländern legitimationsstiftend wirken, weil sie über ihre partikularistische Interessengebundenheit hinaus auch einen rationalen Kern bargen: die Segnungen der internationalen Kapitalströme für die peripheren Länder waren spätestens gegen Ende der 60er Jahre fragwürdig geworden; die Dependencia-Ansätze hatten die TNU entgegen modernisierungstheoretischen Optimismen als wesentlich entwicklungshemmende Akteure identifiziert, während die aufgebrochene Krise des sozial ungleichgewichtigen und (von Kapitalgüterimporten und transnationaler Technologie) abhängigen Entwicklungsmodells der importsubstituierenden Industrialisierung die TNU als Stützen dieses Modells praktisch desavouierte. Die Destabilisierungspolitik von transnationalen Unternehmen im Chile Salvador Allendes bezeichnete außerdem eine prägende, sensibilisierende Erfahrung dieser Epoche.

Mit einem Blick auf die „neue Abhängigkeit“ der verschuldeten peripheren Länder in den 80er Jahren sei noch angemerkt, daß die von seiten der Peripherieländer (PL) mit einigem anti-imperialistischem Pathos vorgetragene und zum Teil eben auch in positives Recht übersetzte Kritik an TNU/FDI in den 70er Jahren einen Spielraum auf der Bühne der internationalen Beziehungen ausnützen konnte, wie er heute nicht mehr besteht: den krisensymptomatischen Rissen in der Hegemonie der USA (Stichworte: Vietnam, Watergate, Zusammenbruch des Währungssystems von Bretton Woods) stand ein zumindest an der Oberfläche aufscheinender Machtzuwachs auf seiten der peripheren Länder gegenüber (Stichworte: Entkolonialisierung in Afrika, Mehrheitsverhältnisse in UN-Gremien, Ölpreiserhöhung der OPEC). Die 70er Jahre erscheinen im Rückblick nicht zufällig als die Hoch-Zeit des „Nord-Süd-Dialogs“.

2. Die Schuldenkrise und die Aufwertung von FDI

Deregulierung und Flexibilisierung sind in den 80er Jahren weltweit zu den Schlüssenwörtern nationalstaatlicher Politiken im Bereich von TNU/FDI avanciert. Auch in der Peripherie werden nun neoliberale Politiken implementiert, die sich selbst als „pragmatisch“ verstehen, die in den 70er Jahren gesetzten rechtlichen Vorbehalte gegenüber TNU/FDI teilweise wieder zurücknehmen und insgesamt „mehr um die Anziehung als um die Kontrolle der Auslandsinvestitionen besorgt“ sind (White 1986, S. 865).

„Paradoxierteilweise neigen die neuen Visionen dazu, sich auf einen jener Aspekte zu stützen, über dessen geringe Bedeutung unter den Funktionen der FDI es den größten Konsens zu geben schien: auf ihren Beitrag zur externen Finanzierung.“ (White, a.a.O.) Die These vom auf lange Sicht entkapitalisierenden Effekt von FDI für das Empfängerland (durch Gewinntransfers, Regalien und Kreditzahlungen) hat also der gegenteiligen Erwartung auf Kapitalimport durch FDI Platz gemacht: ausländische Direktinvestitionen sollen die enorm verteuerten und immer mühsamer aushandelbaren internationalen Kredite ersetzen oder zumindest doch ergänzen.

Das Paradox dieser Kehrtwendung in Sachen Auslandsinvestitionen kann machtpolitisch interpretiert werden: nach dieser Lesart bliebe den in ihren wirtschaftspolitischen Gestaltungsräumen eingeschnürten, ratlosen Eliten der peripheren Schuldnerländer im Zeichen reaganscher hegemonialer Restaurationspolitik nichts anderes übrig, als die Sichtweise des Weißen Hauses zu übernehmen, wonach die internationalen Investitionsströme grundsätzlich „das Gegenteil eines Nullsummenspiels“ seien und im konkreten eine virtuell bedeutsame externe Finanzierungsquelle für die PL (Reagan 1983, S. 1214 f.; zum Zusammenhang von Hegemoniepolitik und Verschuldungskrise siehe Schubert 1985). Die erwähnte Widersinnigkeit, wonach die Regierungen der Peripherie heute von FDI erhoffen, was früher als unwahrscheinlich galt: eine positive Devisenbilanz, läßt sich aber auch als scheinbare auflösen. Es geht nicht nur um die mögliche Differenz zwischen kurzfristiger und langfristiger Betrachtungsweise, der Punkt ist hingegen, daß die dependistische These der direkten Ausbeutung von PL durch TNU/FDI eine andere Generation von Auslandsinvestitionen vor Augen hatte, nämlich jene in Prozesse importsubstituierender Industrialisierung, die hauptsächlich für den inneren Markt produzieren (die zweite Generation von FDI nach den „traditionellen“ metropolitane Kapitalanlagen in exportorientierte Rohstoffbereiche). Im Unterschied dazu handelt es sich heute bei der dritten (als Trägerin einer neuen internationalen Arbeitsteilung diskutierten, siehe Fröbel et al. 1986) Generation von FDI um Investitionen in den industriellen Exportsektor der peripheren Ökonomien. Ihre Gewinne werden somit nicht mehr auf den nationalen Märkten der PL realisiert, sondern auf dem Weltmarkt, weswegen Gewinnverschiebungen durch die ausländischen Investoren zwar einen verringerten Devisenertrag für das Gastgeberland bedeuten, nicht aber einen Devisenabfluß.

Die Hoffnung allerdings, die ausländischen Direktinvestitionen könnten die versiegenden Ströme externen Kredits ersetzen, berücksichtigt

weder den traditionell hohen Kreditanteil der Direktinvestitionen (die Strukturgleichheiten beider Finanzierungsformen also), noch deren viel geringere Höhe. Auch die bescheidenere Erwartung, FDI könnte die externe Verschuldung zumindest ergänzen, kann aufgrund der auseinanderfallenden Verwendungszwecke von (privaten) Investitionen und (öffentlichen) Krediten als nur beschränkt realisierungsfähig gewertet werden. Das Argument letztlich, Auslandsinvestitionen seien Krediten vorzuziehen, weil ihre Gewinnrückführungen eher zyklischen Bewegungen folgten und daher mit der realen Leistungsfähigkeit der betreffenden Nationalökonomien eher konform gingen als die von den internationalen Finanzmärkten bestimmten Zinsleistungen, dieses Argument ist zumindest umstritten: in Krisenzeiten fallen die eventuell verminderten Gewinne der TNU mit ihrer gedämpften Reinvestitionsneigung zusammen, also mit ihrer erhöhten Tendenz, Gewinne zu repatriieren (zum gesamten vorstehenden Absatz vgl. UNCTAD 1984, S. 5 ff.).

3. Die mexikanische Politik in Sachen FDI

Den legislativen Rahmen für die Behandlung von FDI bildet in Mexiko das im Jahr 1973 eingerichtete, damals im wesentlichen bereits bestehende Regelungen lediglich zusammenfassende „Gesetz zur Förderung der mexikanischen Investition und Regulierung der ausländischen Investition“ (abgedruckt etwa in CNIE 1984), das zunächst einmal darin besteht, daß es bestimmte strategische Wirtschaftsbereiche dem Staat, weitere mexikanischen Privaten vorbehält (1), um in den anderen Sektoren differenzierte Höchstbeteiligungsgrenzen für ausländisches Kapital vorzuschreiben — wobei als allgemeine Regel der Politik der „Mexikanisierung“, die in den 40er Jahren die Politik der Nationalisierung ablöste, gilt, daß ausländische Kapitalbeteiligungen in mexikanischen Unternehmen 49 % nicht übersteigen sollen. Außerdem enthält das Gesetz eine Registrierpflicht für Auslandsinvestitionen und legt auch eine Reihe von Kriterien zu ihrer Bewertung fest, die sich im wesentlichen mit jenen anderer Verhaltenskodizes für TNU/FDI decken: Komplementarität (transnationales Kapital soll nicht mexikanische Unternehmen verdrängen), positive Devisenbilanz etc. Relevant für den Tourismussektor ist zudem noch die rechtliche Figur der „fideicomisos“, jener Treuhandgesellschaften, die ausländischen Investoren ein nur zeitlich (auf 25 Jahre) beschränktes Nutzungsrecht an Immobilien entlang der mexikanischen Grenzen und Küsten einräumen, deren direktes Eigentum zu erwerben Ausländern nach der mexikanischen Verfassung (Art. 27) untersagt ist.

Dieses Rahmengesetz für FDI läßt nun der administrativen Praxis einen großzügigen Spielraum für mögliche Verordnungen, Auslegungen und Ausnahmeregelungen, weshalb die gegenwärtige mexikanische Regierung unter Präsident De la Madrid (1982 — 1988) ihre Politik in Sachen Auslandsinvestitionen ändern konnte, nämlich hin zu einer betonten Öffnung der mexikanischen Wirtschaft für FDI, ohne gleichzeitig den rechtlichen Überbau mitändern zu müssen. Die Irritation, ein und dasselbe Gesetz werde so zur Rechtfertigung völlig verschiedener Politikentwürfe verwendet (Rosales 1984), teilt der Autor allerdings nicht: die neue Wer-

bung um ausländisches Risikokapital, auf Hochglanzpapier und internationalen Konferenzen, stellt keinen radikalen Bruch zur Politik der vorhergehenden Administrationen dar, die im Grunde FDI ebenfalls willkommen hießen, geht aber über einen bloßen Wechsel in der politischen Rhetorik hinaus. Die neuen Akzentuierungen in der mexikanischen FDI-Politik, die sich in jenen Kontext der Aufwertung von FDI im Gefolge der Schuldenkrise einschreiben lassen, den wir oben skizziert haben, lassen sich in folgende vier Punkte bündeln:

(a) Das Regierungsprogramm einer exportorientierten Industrialisierung ist angesichts des fortdauernden massiven Kapitalexports durch den Schuldendienst und des dadurch bewirkten Investitionseinbruches in seiner Realisierung auf das Kapital (und die Technologie) transnationaler Unternehmen angewiesen. Die ausländischen Direktinvestitionen gewinnen in diesem Programm eine Bedeutung über ihre traditionelle Funktion hinaus, die nationale Kapitalbildung bloß zu ergänzen, und werden zu einem zentralen Instrument der Wirtschaftspolitik (Robles 1986, S. 50).

(b) Gemäß der generellen Tendenz „einer zunehmenden Verfeinerung in der Festlegung prioritärer Bereiche für Auslandsdirektinvestitionen“ von Seiten der Empfängerländer (UNCTAD 1984, S. 16) und entsprechend den Erfordernissen des angestrebten, weltmarktorientierten industriellen Strukturwandels redefinierte die Administration De la Madrid die Wirtschaftssektoren, in die ausländisches Kapital bevorzugt fließen soll: in Hochtechnologiebereiche, in „komplexe“ sowie in exportorientierte industrielle Aktivitäten, wobei letztere auch die Hotelindustrie einschließen (vgl. SECOFI 1986).

(c) Die Politik wurde flexibler, vollzog Deregulierungen unterhalb der Schwelle gesetzlicher Änderungen. So hat beispielsweise die „Mexikanisierung“ an Bedeutung verloren, und die Zulassung von ausländischen Mehrheitsbeteiligungen ist etwa in der Hotelindustrie zur neuen Regel geworden (was eine deutliche Konzession an das Auslandskapital darstellt, gleichfalls aber die Erfahrung reflektiert, daß die „Mexikanisierungen“ in vielen Fällen nur der einheimischen Unternehmenskonzentration gedient haben, ohne dabei eine nationale Unternehmenskontrolle effizient gewährleisten zu können, vgl. CNIE 1984, S. 12).

(d) Im Sommer 1985, im Rahmen einer neuerlichen Umschuldung der öffentlichen Auslandsschuld Mexikos, vereinbarte die Regierung mit dem Internationalen Währungsfonds die Einführung der sogenannten „debt-to-equity swaps“, eine „finanztechnische Innovation“ zur Umwandlung von Auslandsschuld in ausländische Kapitalbeteiligungen. Im Kern besteht dieses zuvor schon in der Türkei (als Pionierland im Jahr 1980), Chile, Brasilien und Argentinien zumindest zeitweise eingerichtete, neue Instrument der mexikanischen FDI-Politik in folgendem Vorgang: ein ausländischer Investor erwirbt auf dem internationalen Sekundärmarkt in Devisen benannte mexikanische Auslandsschuld weit unterhalb ihres nominalen Wertes — der Marktwert der mexikanischen „Gebrauchtkredite“ entspricht etwa der Hälfte ihres Nominalwertes (Altwater/Hübner 1987, S. 159). Die mexikanische Regierung überweist sodann das Äquivalent des nominalen Schuldenwertes in mexikanischer Währung nach einem Abzug zwischen 0 und 25 % je nach dem volkswirtschaftlichen Nutzen des Projektes an das Unternehmen, an dem der In-

vestor interessiert ist. Dieses mexikanische Unternehmen gibt im weiteren Aktien zugunsten des ausländischen Investors aus, und die Schuld wird gestrichen, wobei die erhaltenen Ressourcen vom Unternehmen zu produktiven Investitionen verwendet werden können oder dazu, in nationaler Währung benannte Schulden zu begleichen (CNIE/SHCP 1986).

Der Clou der „debt-to-equity swaps“ besteht in der Verringerung der Auslandsverschuldung bei gleichzeitiger Investitionsschaffung. Alle vier beteiligten Seiten profitieren davon: die Regierung reduziert ihre externe Verschuldung (obwohl nur zu einem marginalen Teil), ohne dafür Devisen aufwenden zu müssen; die Gläubigerbanken entledigen sich unsicherer Schuldenpapiere, mit denen sie ihr Geschäft bereits gemacht haben; die ausländischen Investoren erhalten Kapitalanteile in rentablen mexikanischen Unternehmen zu Billigpreisen, und den kapitalisierten Betrieben schließlich werden frische Ressourcen zugeführt. Der Hauptkritikpunkt an den swaps besteht demgegenüber wohl darin, daß nicht recht einzusehen ist, warum der marktkonforme Abschlag vom nominalen Schuldenwert „transnationalen Unternehmen zugute kommen soll, und nicht in der Form der direkten Reduzierung von Forderungen gegenüber den Schuldner diesen selbst“ (Altvater/Hübner 1987, S. 16) (2). Weitere Nachteile der swaps liegen außerdem in ihrem möglichen inflationären Effekt sowie in der Gefahr des nationalen Kontrollverlustes über Unternehmen und auch ganze Wirtschaftszweige, die dem transnationalen Kapital zu subventionierten Preisen ausverkauft werden.

Was die quantitativen Ergebnisse betrifft, so haben sich die swaps als außerordentlich dynamisches Instrument der Politik der Attraktion von FDI nach Mexiko erwiesen: im ersten Jahr des Programms, von Mai 1986 bis Mai 1987, wurde mexikanische Auslandsschuld in der Höhe von 1,4 Milliarden Dollar in Auslandsdirektinvestitionen umgewandelt, die sich zu etwa einem Fünftel in die Hotelindustrie kanalisieren (realisierte und autorisierte Operationen; Schedler 1987, S. 26 f., 46 f.; zu den swaps in der Hotelindustrie siehe unten, Abschnitt 6).

4. Die Tourismusentwicklung Mexikos

Mexiko kann bereits auf eine lange Tradition touristischer Entwicklungspolitik zurückgreifen. Die systematische staatliche Förderung der touristischen Exportindustrie setzte schon in den 40er Jahren ein, als begleitende Strategie zur Finanzierung des Importbedarfs der importsubstituierenden Industrialisierung. Als dann 1958 die Einführung des Düsenflugzeugs die technische Grundlage für die Herausbildung eines touristischen Weltmarktes gelegt hatte, der internationale Massentourismus in den 60er Jahren, getragen von transnationalen Unternehmen, rasch expandierte und in dieser ersten Entwicklungsdekade der UNO viele Länder der Peripherie auf touristische Entwicklungen setzten, sich Devisen, Arbeitsplätze, regionale Entwicklungsimpulse und Völkerverständigung erhofften – da teilte Mexiko diese touristische Entwicklungseuphorie, war jedoch gleichzeitig sensibler geworden gegenüber den (vor allem im touristischen Hauptort Acapulco offensichtlich gewordenen) sozialen Kosten einer ungeordneten Tourismusentwicklung. Dar-

aufhin beschloß die mexikanische Regierung 1969 ein langfristiges Programm zur integrierten Entwicklung touristischer Strandzentren, das soziale und ökologische Überlegungen mit der Zielsetzung internationaler Wettbewerbsfähigkeit zu vereinbaren sucht. Das letzte dieser Zentren wurde im Jahr 1984 in Huatulco an der Pazifikküste als größtes lateinamerikanisches Tourismusprojekt in Angriff genommen (siehe dazu die ausführliche Vorstudie BID 1985; zur Tourismusgeschichte Mexikos siehe Jiménez 1984).

Heute zählt Mexiko zu den Tourismusriesen nicht nur der peripheren Welt – um eine fragmentarische Vorstellung zu vermitteln: im Jahr 1986 kamen 4,6 Millionen ausländische Besucher nach Mexiko, die 1,8 Milliarden Dollar ausgaben, was knappen 10 % der gesamten Exporteinnahmen Mexikos (ohne Erdöl) entsprach (SECTUR 1987) (3). Im internationalen Vergleich liegt Mexiko mit einem Weltmarktanteil von 2,3 % (an den Einnahmen) an achter Stelle; lediglich die USA, Italien, Frankreich, Großbritannien, Spanien, Österreich und Kanada verzeichneten 1985 in dieser Reihenfolge höhere touristische Deviseneinnahmen (SECTUR 1987).

5. TNU und FDI in der mexikanischen Hotelindustrie

Die in den 40er und 50er Jahren aufkommenden transnationalen Hotelketten, die als Ausdrucksformen des Kalten Krieges in kommunisteindämmender Absicht Abziehbilder der Freien Welt in die Peripherie klebten, initiierten ihre Operationen in Mexiko schon sehr früh (Hilton und Intercontinental), und in den ersten drei Jahrzehnten des modernen Tourismus in Mexiko, also von den 40er bis in die 60er Jahre, wurde die Ausdehnung des Hotelangebotes dem Anschein nach überwiegend durch ausländische Direktinvestitionen finanziert, sodaß gegen Ende der 60er Jahre die Diskussion über die Kontrolle der mexikanischen Wirtschaft durch das Auslandskapital am Beispiel der Hotelindustrie geführt werden konnte (Cecena 1970, S. 189 – 192; Moreno 1970, S. 247; Jiménez 1984, S. 100).

Eine Schlüsseltendenz des Engagements von TNU in PL war dann in den 70er Jahren die signifikante Zunahme der sogenannten „neuen“ Investitionsformen (ohne Mehrheitsanteile ausländischen Kapitals), wie etwa Joint Ventures, Administrationsverträgen, technischen Assistenzen und Franchising. Im Hotelsektor haben diese „non-equity arrangements“, die dem Bedürfnis der TNU nach Risikoverminderung wie jenem der PL nach Kontrollerhöhung entsprachen, zweifellos Überhand gewonnen, sodaß die transnationale Hotelindustrie in den 80er Jahren durch das fast vollständige Fehlen materialer Kapitalinvestitionen charakterisiert ist (vgl. UNCTC 1982, S. 24 – 30; Jiménez 1984, S. 127 ff.).

Auf Mexiko umgelegt, bedeutete dieser Trend konkret folgendes: Die transnationalen Hotelketten setzten in den vergangenen 15 Jahren ihre Expansion fort, abgestützt auf ihre internationale Marktmacht allerdings fast ausschließlich mit technologischen Mitteln, über die Vergabe von Marken und Lizenzen an die mexikanischen Hotels sowie über deren Angliederung an ihr internationales Reservierungssystem (vgl. Schedler 1987, S. 35 – 38). Als Konsequenz daraus befanden

sich die akkumulierten ausländischen Direktinvestitionen in der Hotelindustrie im Jahr 1985/86 (also vor Anlaufen des swap-Programms) auf dem sehr bescheidenen Tiefstand von 25,1 Millionen Dollar Buchwert – bei einem gleichzeitig grundsätzlich durchaus bedeutsamen Anteil der transnationalen Hotelketten am mexikanischen Markt (4).

Nachdem die Zahlungsbilanzeffekte von Auslandsinvestitionen im Zentrum des neugewekten Interesses an ihnen stehen, die Kritik am Ferntourismus jedoch traditionell die Devisenkosten der Operationen der transnationalen Tourismusunternehmen hervorgehoben hat: den „Dollar mit Hin- und Rückfahrkarte“ (Moreno 1970; als jüngerer Beispiel siehe etwa Mäder 1987, S.66 – 72), seien kurz die verfügbaren Daten zur Devisenbilanz dieser ausländischen Hotelinvestitionen des Jahres 1985/86 referiert.

An Dividenden überwiesen die mexikanischen Hotelunternehmen mit FDI im betreffenden Jahr 138.000 Dollar an ihre ausländischen Kapitaleigentümer, wobei anzufügen ist, daß die „Exportquote“ der transnationalen Hotelketten in Mexiko bei etwa 57 % liegt (d.h. ihr Anteil ausländischer Gäste; Daten für 1983, FONATUR 1984, S. 210). Die Regalienzahlen derselben Unternehmen im selben Zeitraum beliefen sich auf 861.100 Dollar, während ihr Handelsbilanzdefizit (sprich: das Volumen ihrer Warenimporte, da sie nichts Gegenständliches exportieren) 144.100 Dollar betrug. Diese Zahlen liegen alle erstaunlich niedrig, was schwer interpretierbar ist. Erhebungsfehler sind nicht ausgeschlossen.

6. Die „debt-to-equity swaps“ in der Hotelindustrie

Im ersten Jahr des mexikanischen „debt-to-equity“-Programms wurden in der Hotelindustrie 26 Operationen realisiert oder autorisiert, die Auslandsschulden mit einem nominalen Wert von 264,8 Millionen Dollar durch Hotelinvestitionen im Äquivalent von 242,3 Millionen ersetzten. Dieser Investitionsfluß entspricht etwa einem fünften Teil der durch Tauschhandel diesen Typs bis Mai 1987 geschaffenen FDI, und er bedeutet, daß sich der ausländische Kapitalstock des mexikanischen Hotelsektors innerhalb eines Jahres spektakulärerweise nahezu verzehnfacht hat (5).

Fast die Gesamtheit dieser der Hotelindustrie zugeleiteten Finanzmittel: 94,2 %, wurden für Investitionen verwendet, der Rest für die Begleichung von Inlandsschulden (CNIE 1987). Der von der mexikanischen Regierung festgelegte Abzug, d.h. die Differenz zwischen nominalem Schuldenwert und ausbezahltem Kapital, lag bei 8 % für die Neukonstruktion und bei 12 % für die Erweiterung und den Ankauf von Hotels (Kategorien 2 und 3 gemäß CNIE/SHCP 1986). Bezüglich der Herkunft des ausländischen Kapitals fällt auf, daß 82,6 % der Ressourcen aus nur drei Ländern stammen: 31,3 % aus den USA, 26,6 % aus Spanien und 25,5 % aus Großbritannien (Daten bis März 1987, CNIE 1987). Das relativ geringe Gewicht der Vereinigten Staaten bei gleichzeitigem massivem Einstieg anderer Länder in die mexikanische Hotelindustrie signalisiert eine beginnende Diversifizierung der touristischen Abhängigkeit Mexikos von den USA (rund 80 % der Touri-

isten und der transnationalen Hotelunternehmen in Mexiko kommen aus den Vereinigten Staaten) (6). Allerdings sind es, in der Tourismusindustrie wie im allgemeinen (31,7 % der bis Mai 1987 realisierten oder autorisierten swaps gingen auf das Konto von nur sechs transnationalen Automobilkonzernen), hauptsächlich die großen transnationalen Unternehmen, die das mexikanische Programm zur Ersetzung öffentlicher Schuld durch Investition zu nutzen gewußt haben: vier transnationale Hotelketten zeichnen verantwortlich für fast die Hälfte der im Rahmen dieses Programms generierten Hotelinvestitionen: Sol, die größte Hotelkette Spaniens, Magaluf aus Großbritannien, Nikko aus Japan, im Eigentum der Japan Airlines, und schließlich American Express aus den USA (Daten von der mexikanischen Secretaria de Hacienda y Crédito Público).

7. Gesamteinschätzung

1. Die „debt-to-equity swaps“ haben die zuvor stagnierenden ausländischen Direktinvestitionen in der mexikanischen Hotelindustrie innerhalb eines Jahres vervielfacht. Unter sonst gleichgebliebenen Rentabilitätsbedingungen war der „Geschenkanteil“ der swaps, also die Differenz zwischen dem Marktwert der Schulden und dem Wert der ausbezahlten FDI, offenbar der ausschlaggebende Grund für diesen massiven Neueintritt von FDI. Diese Subventionierung von ausländischen Investoren charakterisiert das mexikanische Programm der Umwandlung von Auslandsschuld in Auslandsinvestition als einen Ausdruck der fundamental asymmetrischen politischen Regulierung der Schuldenkrise (vgl. Altvater 1987, S. 270), als einen Motor zur Transnationalisierung, die den abhängigen Schuldner jenen monetaristischen Wunschtraum (nach González) aufzwingt: „um zu zahlen, sind die öffentlichen und nationalen Unternehmen und Reichtümer auszuliefern, ... das durch die Schuld eroberte Land“ (1987, S. 3). Gleichzeitig erinnert der „Geschenkanteil“ der swaps an den Preis, den periphere Länder zu zahlen bereit sein müssen, wenn sie, unter dem Druck der Schuldenkrise, in der Konkurrenz um FDI am Weltmarkt für Produktionsstandorte bestehen wollen: das transnational vagabundierende, produktive Kapital läßt sich nur mehr zu (direkt oder indirekt, z.B. über Wechselkurse) höchst subventionierten Bedingungen in der (Semi-)Peripherie nieder, begnügt sich nicht mehr mit Billiglöhnen und industrieller Infrastruktur.

2. Wenn nun grundsätzlich die Aussichten peripherer Länder auf externe Investitionsfinanzierung durch FDI in nennenswertem Ausmaß als eher bescheiden einzustufen sind (für Mexiko vgl. Dávila 1987), so ist explizit zu machen, daß die „debt-to-equity swaps“ zwar eine zusätzliche Finanzierung von Investitionen ermöglichen, aber eben keine externe – die swaps bedeuten netto keinen Neueintritt von Devisen, sondern vermindern bloß deren Abfluß. Bleibt die Frage nach den zukünftigen Devisenkosten der Hotelswaps. Gemäß den angeführten Daten sind diese als sehr geringfügig anzunehmen, was sich auch plausibel begründen läßt: die zukünftig zu repatriierenden Gewinne der Hotelunternehmen mit neuer FDI werden nach bisherigen Erfahrungen zu über der Hälfte auf dem internationa-

len Tourismusmarkt realisiert; die touristische Produktionstechnologie ist intern weitgehend verfügbar, während die Technologie zur internationalen Vermarktung auch ohne FDI im Ausland eingekauft werden müßte; die Importanteile der Hotelbetriebe mit neuer FDI schließlich werden aller Voraussicht nach nicht sehr hoch sein, da Mexiko die „leichte“ Phase der Substitution der Konsumgüterimporte bereits seit Ende der 60er Jahre abgeschlossen hat.

3. Unser prüfender Blick wäre kurzfristig, würde er sich nur auf das Hauptobjekt der regierungsamtlichen Begierden, die von FDI erhofften Devisenströme, richten. Im folgenden wollen wir deshalb eine etwas breitere Auswertung der swaps in der Hotelindustrie versuchen, und zwar anhand der Kriterien des Artikel 13 des mexikanischen Gesetzes zur Regulierung von Auslandsinvestitionen (die wir im Abschnitt drei bereits erwähnt, unvollständig benannt und als grundsätzlich übereinstimmend mit den übrigen nationalen Verhaltenskodices der 70er Jahre behauptet haben), wobei allerdings der Begriff der „Auswertung“ mehr verspricht, als wir mit unseren begründeten, aber doch: Mutmaßungen ex ante halten können.

- Komplementarität. Das mexikanische nationale Kapital meidet im allgemeinen das Risiko, in den Anfangsphasen der integriert geplanten Tourismuszentren zu investieren bzw. sie trägt ihr Geld überhaupt lieber auf den rentableren nationalen oder internationalen Markt für zinstragendes Kapital. Die vermittels „debt-to-equity swaps“ finanzierten neuen Hotels werden deswegen keine einheimischen Unternehmen verdrängen; im Gegenteil, sie füllen die genannten Lücken und verbreitern dadurch die Anlageoptionen für das nationale Kapital.
- Zahlungsbilanzeffekte. Ergänzend zum bereits Gesagten sei daran erinnert, daß die seit 1972 existierende Einrichtung des „fideicomiso“ das eigentumsähnliche Nutzungsrecht der TNU an den Immobilien in Strandzentren auf ein Vierteljahrhundert befristet. Immerhin. Was dann passiert, wird man im Jahr 1997 wissen.
- Das Kriterium der Diversifizierung der FDI-Ursprungsländer ist auf der Grundlage der referierten Daten als (wenn auch nicht im Sinne der lateinamerikanischen Integration) erfüllt zu bewerten.
- Als eingelöst betrachten wir gleichfalls die beiden Zielsetzungen der Investitionslenkung in als volkswirtschaftlich bedeutsam definierten Sektoren (Tourismus) einerseits sowie der Dezentralisierung der Investitionen auf dem mexikanischen Territorium andererseits.
- Den Beitrag der Hotelswaps zur Technologieentwicklung der Branche vermögen wir ebensowenig abzuschätzen wie ihre Auswirkungen auf das Preisgefüge in Mexiko. Das Kriterium der Respektierung nationaler, sozialer und kultureller Werte lassen wir dahingestellt, während wir Arbeitsplatzfragen weiter unten noch aufgreifen werden.

4. Unser Blick erweist sich aber immer noch als zu eng, als im Kern apologetisch in seiner genügsamen Orientierung an offiziellen Zielkatalogen. Demgegenüber sollen im folgenden, in einer weniger isolierten und polit-ökonomischeren Betrachtungsweise, die Bedingungen analysiert werden, zu welchen „debt-to-equity swaps“ das periphere Mexiko unter dem Druck seiner Integration in den Welt-

Markt für zinstragendes Kapital tiefer in die beiden anderen funktionellen Ebenen des Weltmarktes integrieren: in den Weltmarkt für produktives Kapital sowie in jenen für den „ordinären Warenpöbel“ (Marx), wozu auch Dienstleistungen zählen. Anders formuliert: die durch die Schuldenkrise forcierte, doppelte „Integrationsleistung“ der swaps hat ihren Preis – ihren „Geschenksanteil“ für die TNU haben wir bereits als einen solchen identifiziert; aber das Problem ist komplexer. Das Problem besteht darin, daß Integration in den Weltmarkt immer Unterwerfung unter die Bedingungen des Weltmarktes bedeutet, Unterwerfung unter den „Sachzwang“ internationaler Konkurrenzfähigkeit. Die mexikanische Hotelindustrie im konkreten kann auf den internationalen Märkten für FDI und für Dienstleistungen (wo die Konkurrenz im wesentlichen über den Preis ausgetragen wird) gegenwärtig offenbar nur dann – im für den externen Schuldendienst erheischten Ausmaß – reüssieren, wenn sie einer Reihe von Imperativen gehorcht, von denen wir lediglich drei hervorheben wollen: a) wenn sie niedrige Löhne zahlt, b) mit öffentlichen, direkten und indirekten Subventionen rechnen kann und c) wenn sie kapitalintensiv produziert.

a) Die klassischen „Anpassungsprogramme“ (der Schuldner an die Erfordernisse der Gläubiger) des IWF sind von der beeindruckend schlichten Grundidee durchwoben, die Exportgüter des betreffenden peripheren Klienten zu verbilligen (und damit international konkurrenzfähig zu machen), wobei sich der Fonds jeweils besonders enthusiastisch für die Herstellung „marktgerechter“ Löhne und Gehälter engagiert. Die mexikanische Bundesregierung, die unter Miguel de la Madrid (fast) immer den Eindruck gemacht hat, sie unterwerfe sich den Konzepten des IWF nicht, sondern stimme mit ihnen überein, hat sich auf dieser Front einer weltmarktorientierten Lohnpolitik auf hervorragende Weise profiliert; innerhalb von nur vier Jahren gelang es ihr, den „natürlichen“ komparativen Kostenvorteil der billigen mexikanischen Arbeitskraft auf einschneidende Weise zu erhöhen: der gesetzliche Mindestlohn fiel zwischen 1983 und 1986 um mehr als die Hälfte (siehe Ruiz et al. 1986, S. 310). Diese radikalen Lohnkürzungen begünstigen direkt den touristischen Exportsektor: nicht nur die Operation, auch die Konstruktion von Hotels ist billiger geworden. Reizend. Für die in- und ausländischen Investoren (7).

b) Die Gestalt der Subventionen aus öffentlicher Hand für die Hotelindustrie (und damit auch für die FDI in diesem Sektor) möchten wir dreifach exemplifizieren: anhand der Währungspolitik, der staatlichen Infrastrukturleistungen sowie der öffentlichen Verschuldung für den Tourismus.

- Die Währungspolitik ist eines jener Politikfelder, auf denen sich die Paradoxien des neoliberalen Schuldenkrisenmanagements besonders deutlich darstellen. Die intendierte Exportförderung durch einen „realistischen“ (sprich: unterbewerteten) Wechselkurs des mexikanischen Peso, von dem die Tourismusindustrie an prominenter Stelle profitiert, bringt zwar auf der einen Seite gewiß erhöhte Deviseneinnahmen, verteuert aber auf der anderen Seite die in ausländischen Währungen benannte Verschuldung. Der Subventionseffekt dabei: die Devisen erwirtschaften die privaten Unternehmen, die Schulden bezahlt der Staat – zum Großteil.

- Diese Gefälligkeit des kapitalistischen Staates ist trivial: daß er den privaten Unternehmungen die notwendige materielle und soziale Infrastruktur bereitstellt. Allerdings erscheint diese staatliche Leistung in den neuen, integriert geplanten und aus dem Boden gestampften Strandzentren Mexikos nicht-trivial, beeindruckt in ihrem Planungsaufwand und Umfang (siehe etwa für Huatulco: BID 1985).
- Mit den staatlichen Infrastrukturleistungen hängt zusammen, daß die mexikanische Tourismusentwicklung seit den frühen 70er Jahren als ein Beispiel exportorientierter verschuldeter Entwicklung gelten kann: von 1972 bis 1987 nahm die öffentliche mexikanische Tourismusverwaltung vor allem bei der Weltbank und der Inter-Amerikanischen Entwicklungsbank externe Kredite in der Höhe von insgesamt 496,5 Millionen Dollar auf. Diese Kredite wurden zu fast zwei Dritteln für Kreditsubventionen verwendet (also für die Finanzierung privater interner Kreditaufnahmen zu Vorzugsbedingungen, auch für Unternehmen mit FDI bis 49 %), während das restliche Drittel in die Infrastrukturen der erwähnten neuen Tourismuszentren investiert wurde, sozusagen in die Errichtung touristischer Exportproduktionszonen (Schedler 1987, S. 51 f.). Beide Verwendungszwecke implizieren Ressourcentransfers von der öffentlichen Hand in private Hände, wobei das Grundproblem hier wie bei der Wechselkursproblematik darin festzumachen ist, daß die aus der touristischen Exportproduktion entstehenden Devisenerträge „nicht in ausreichendem Umfang an die öffentliche Hand zurückfließen“ (Fröbel et al. 1986, S. 30).

c) Der Weltmarkt setzt technologische Standards, versetzt die Länder der Peripherie in die Lage entweder „auf dem neuesten Stand der Technik“ kapitalintensiv, also mit geringer Beschäftigungswirkung, oder arbeitsintensiv – mit Billiglöhnen – produzieren zu müssen (vgl. Altvater 1987, S. 51). Die Hotelindustrie vereint dieses Dilemma. Einerseits weist sie in ihrer Operation hohe Lohnkosten aus (weshalb Niedriglöhne auch wichtig sind für Investitionsentscheidungen). Andererseits erfordert sie in der Konstruktion hohe Investitionssummen – weshalb sie als relativ kapitalintensiv gilt (etwa Mäder 1987, S. 74 f.), wobei das Problem der Kapitalintensität des Tourismus ein Problem von Alternativkosten ist, zum Beispiel: wieviel kostet ein touristischer Arbeitsplatz im Vergleich zu einem landwirtschaftlichen? Die (nicht rhetorische) Frage ist jedenfalls, wie sich die Tourismusindustrie in Mexiko zu dem Faktum in Beziehung setzt, daß jährlich eine knappe Million junger Menschen in dem mexikanischen Arbeitsmarkt neueintritt (vgl. Ruiz et al. 1986, S. 310).

ANMERKUNGEN

- (1) Erdöl, petrochemische Basisindustrie, Elektrizität, Bergbaubereiche, Eisenbahn und Telefon sind gemäß Art. 4 dem mexikanischen Staat reserviert, Forstwirtschaft, Distribution von Gas, Transportwesen und Radio nach Art. 5 der mexikanischen Privatwirtschaft.
- (2) Genauer müßte diese Kritik wohl fragen, warum der Abschlagn dem Schuldnerland nicht in vollem Umfang zugute kommt. Wie erwähnt, nimmt der mexikanische Staat ja durchaus einen gewissen Abzug vor.

- (3) Mit Erdöl: 7,4 % – aufgrund des „dritten Erdölshocks“ im Jahr 1986 ist das keine ganz repräsentative Zahl. In der ersten Hälfte der 80er Jahre lagen die Tourismuseinnahmen durchwegs unter 6 % der gesamten Exporte inklusive Rohöl.
- (4) Die 107 im Jahr 1987 mit TNU assoziierten mexikanischen Hotels stellten mit ihren 27.667 zugehörigen Zimmern einen Anteil von 36 % am Angebot der obersten drei Qualitätsklassen; ihr Anteil am mexikanischen Gesamtangebot lag allerdings bei nur 9 % (Schedler 1987, S. 33 f.).
- (5) Datenbank der SECOFI; SHCP. Die realisierten swaps allein übersteigen den Vorjahresstand lediglich um das Doppelte.
- (6) Touristenströme für 1980, aus Jiménez 1984, Anhang 11. Herkunft der TNU für 1987, aus Schedler 1987, S. 33.
- (7) Diese Programme des IWF zur Verbilligung der Exporte der PL vermittelt Lohnsenkungen können als Programme zur politischen Herstellung des Ungleichen Tausches interpretiert werden.

LITERATUR

- Altvater, Elmar (1987), Sachzwang Weltmarkt, Hamburg.
- Altvater, Elmar/Hübner, Kurt (1987), Ursachen und Verlauf der internationalen Schuldenkrise, in: Altvater, Elmar et al. (1987), Die Armut der Nationen, Berlin, S. 14 – 28.
- BID, Banco Interamericano de Desarrollo (1985), México, Bahías de Huatulco, Informe de Proyecto, Washington D.C.
- CECENA, José Juis (1970), México en la órbita imperial. Las empresas transnacionales, Mexico, D. F.
- CNIE, Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (1984), Inversiones extranjeras, Marco Jurídico y su aplicación.
- CNIE (1987), El Programa Mexicano de Conversión de Deuda Pública por Inversión.
- CNIE/SHCP, Secretaría de Hacienda y Crédito Público (1986), Manual Operativo de Capitalización de Pasivos y Sustitución de Deuda Pública por Inversión.
- Dávila Flores, Alejandro (1987), Política de alternativa de financiamiento de la inversión en México, in: El Economista Mexicano, Jg. 19, Nr. 3/4, S. 15 – 32.
- FONATUR, Fondo Nacional de Fomento al Turismo (1984), Análisis de la operación de las cadenas hoteleras en México.
- Fröbel, Volker/Heinrichs, Jürgen/Kreye, Otto (1986), Umbruch in der Weltwirtschaft, Hamburg.
- Gonzalez Casanova, Pablo (1987), La Transnacionalización, in: Hora Cero, Jg. 1, Nr. 1, S. 1 – 4.
- Jiménez Martínez, Alfonso (1984), Turismo. Estructura y desarrollo, México, D. F.
- Mäder, Ueli (1987), Vom Kolonialismus zum Tourismus – von der Freizeit zur Freiheit, Zürich.
- Moreno Toscano, Octavio (1970), La estructura internacional del negocio turístico, in: Comercio Exterior, Jg. 20, Nr. 3, S. 246 – 251.
- Ojeda, Mario (1976), Alcances y límites de la política exterior de México, México, D. F.
- Raffer, Kunibert (1981), Die Neue Weltwirtschaftsordnung – ein Verteilungskampf der Privilegien, in: ÖZP, Nr. 2, S. 165 – 183.
- Reagan, Ronald (1983), International Investment Policy. Statement by the President, September 9, 1983, in: Weekly Compilation of Presidential Documents, Jg. 19, Nr. 36, 12. Sept., S. 1214 – 1219.
- Robles Berlanga, Francisco (1986), Los atavismos de la inversión extranjera, in: El Cotidiano, Jg. 3, Nr. 14, S. 50 – 53.
- Ruiz Duran, Clemente, et al. (1986), El costo de la disciplina financiera: el caso de México, in: Investigación Económica, Nr. 178, S. 299 – 313.
- Salehizadeh, Mehdi (1983), Transnacionales y países en desarrollo: una nueva relación, in:

- Contextos, Jg. 1, Nr. 8, S. 19 – 24.
- Schedler, Andreas (1987), Auslandsinvestitionen (Direktinvestitionen, Technologietransfer und Kredite) in den weltmarktorientierten Tourismusindustrien peripherer Länder. Das Beispiel der mexikanischen Hotelindustrie, Diplomarbeit an der Universität Wien, Grund- und Integrativwissenschaftliche Fakultät, Institut für Politikwissenschaft.
- Schubert, Alexander (1985), Die internationale Verschuldung, Frankfurt/M.
- SECOFI, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1986), Investing in Mexico.
- SECTUR, Secretaría de Turismo (1987), Estadísticas básicas de la actividad turística.
- Seidman, Robert (1985), Foreign Private Investors and the Host Country, in: Journal of World Trade Law, Jg. 19, Nr. 6, S. 637 – 665.
- UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development (1984), The Role of Foreign Direct Investment in Development Finance: Current Issues, Report by the UNCTAD Secretariat, TD/B/C.3/196.
- UNCTC, United Nations Centre on Transnational Corporations (1982), Transnational Corporations in International Tourism, New York, ST/CTC/18.
- UNCTC (1986), The United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations, New York, ST/CTC/SER.A/.
- White, Eduardo (1986), Las inversiones extranjeras y la crisis en América Latina, in: Comercio Exterior, Jg. 36, Nr. 10, S. 855 – 865.

Andreas Schedler, Erdbergstraße 67/4, A-1030 Wien

Fatih Birol

MIT HOHER GESCHWINDIGKEIT IN DEN ABGRUND

Der Transportsektor in der Türkei: Ökonomische und ökologische Betrachtungen

1. Einleitung

„Im Sektor ‚Verkehr‘ werden alle Transportleistungen erfaßt – auch diejenigen der Industrie, des Handels- und Dienstleistungsgewerbes, der öffentlichen Einrichtungen, der Landwirtschaft sowie der Haushalte und Kleinverbraucher, unabhängig davon, ob es sich um Personen- oder Gütertransport auf eigene oder fremde Rechnung handelt.“ (1) Der so definierte Transportsektor spielt, besonders in den Dritte-Welt-Ländern, in allen wirtschaftlichen Bereichen eine Schlüsselrolle. Unabhängig von den Wirtschaftssystemen – sei es freie Marktwirtschaft oder Planwirtschaft – hat der Transportsektor im Entwicklungsprozeß eine starke Bedeutung.

Von seiner Struktur her erfordert dieser Sektor teure und langfristig angelegte Investitionen. Diese Investitionen bestimmen die Transportart und diese wiederum den Energieverbrauch bzw. die Energiearten. Deshalb können die Entscheidungen, die bezüglich des Transportsektors gefällt werden, erst nach vielen Jahren ihre Wirkung zeigen und in ihrer Wirkung eingeschätzt werden.

Seit der Gründung der türkischen Republik (1923) wurde dem Transportsektor bei der Ressourcenzuteilung neben anderen Sektoren (Bauwesen, Landwirtschaft, Industrie) Vorrang gegeben. Wenn auch in den Planphasen (ab 1963) die Ressourcen relativ geringer als in den ersten 40 Jahren blieben, so haben sie, wie aus Tabelle 1 ersichtlich ist, ihre Bedeutung doch beibehalten. Die Tatsache, daß die Wachstumsraten des Transportsektors in den ersten Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung auf der Makroebene größer sind als die Wachstumsrate des BSPs, findet in der türkischen Volkswirtschaft ihre Bestätigung. Während 1948 der Anteil des Transportsektors am BIP bei 4,8 % lag, wuchs er 1970 auf 7,7 % und erreichte 1982 10 % (2). Diese Erhöhung überstieg sogar zeitweise die Wachstumsrate des Industriesektors, welcher in der türkischen Volkswirtschaft den am schnellsten wachsenden Wirtschaftsbereich darstellt.

Trotz der stärkeren Ressourcenzuteilung zählt heute der Transportsektor zu den unrentabelsten Bereichen in der Türkei. Das Hauptproblem liegt aber im Energieverbrauch, denn dieser Sektor verbraucht ein Fünftel der gesamten Energie. Um die Problematik deutlicher darstellen zu können, soll hier der Energieverbrauch auf der Basis des Erdöls – nur ein Achtel des Gesamtbedarfs wird in der Türkei produziert – analysiert werden.

In den Transportsektor gehen 35 % des Gesamterdölverbrauchs. Erdöl stellt seit Jahren den größten Importfaktor dar. Diese dauernd ansteigende Rate ist für ein Land, das zwei Drittel der jährlichen Exporteinnahmen für die Auslandsschulden